

Medpatrimonia continua creixent i tanca 2017 amb 225 milions d'euros sota gestió

Les claus de l'èxit estan marcades per un model de negoci consolidat i preparat per fer front al nou context als mercats financers.

José de Alarcón Director general de Medpatrimonia

Medpatrimonia, la societat participada pel Col·legi de Metges de Barcelona i l'entitat financera Andbank per a la gestió de patrimonis, continua desenvolupant el seu model de negoci. El 2017 ha estat novament un any de creixement, amb un tancament en 225 milions d'euros (un increment de 25 milions) i al voltant de mil clients. Es reforça així la feina d'un equip que ajuda a gestionar el patrimoni d'aquells professionals —principalment del col·lectiu mèdic— que, amb el seu esforç, han aconseguit reunir un patrimoni i que requereixen per invertir-ho d'un assessorament especialitzat i diferencial. Un any més, des de Medpatrimonia agraïm als nostres clients, al col·lectiu mèdic i a la institució, la seva confiança.

Un model de negoci que funciona

El fet que, any rere any, seguim en una senda de creixement continuat rau en un model de negoci que es recolza en tres pilars:

- Especialització.** El nostre equip té una experiència mitjana de 15 anys treballant en el sector i té accés a professionals experts d'Andbank. Així mateix, la plataforma tecnològica del nostre soci és capdavantera al mercat i dona la possibilitat de contractar més de cinc mil fons d'inversió i plans de pensions de 200 gestores d'àmbit mundial.
- Servei personalitzat.** Els nostres serveis d'assessorament i inversió es presten amb absoluta dedicació i de forma personalitzada per qualsevol canal, presencial o digital. Per a cada relació tenim en compte el seu patrimoni, edat, perfil de risc, experiència en inversions, fiscalitat, origen de la riquesa, situació personal i familiar, etc. i sobretot el client en si mateix i les seves expectatives.
- Rendibilitat aconseguida als nostres clients.** El model de negoci es culmina amb la consecució d'uns excel·lents resultats mesurats en el rendiment de les inversions dels clients. Com pot observar-se en el gràfic, les rendibilitats dels productes de gestió dinàmica en cadascun dels seus perfils de risc, baten amb claredat la mitjana aconseguida per la nostra competència.

Per fer front a un període en el qual els riscos de mercat augmenten

Els mercats financers entren en un període que estarà marcat per l'existència de nivells més elevats de risc.

En renda variable, sembla que tanquem un període marcat per la baixa volatilitat (especialment el 2016 i el 2017) en el qual els clients s'han vist beneficiats per unes rendibilitats positives de manera sostinguda, sense patir variacions significatives a la baixa i

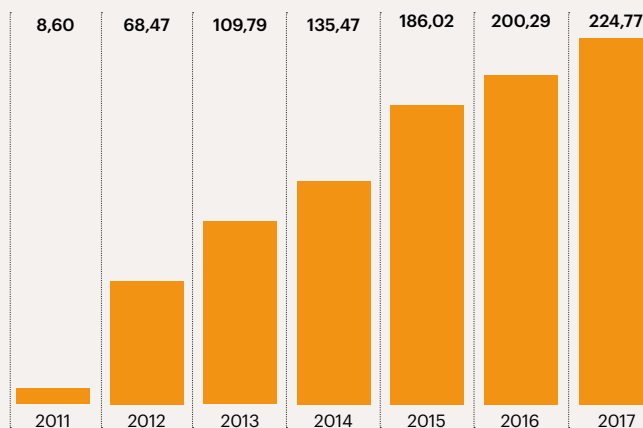
generant una percepció d'absència de risc en les borses.

Pel costat de la renda fixa, els tipus d'interès ja han aconseguit valors mínims que tan sols poden tenir moviments futurs a l'alça, impactant en els inversors amb pèrdues en els preus dels seus bons.

En aquest context, es fa encara més necessari tenir a prop un gestor financer especialista. A Medpatrimonia entenem bé que la diferència en la rendibilitat vindrà determinada per donar accés a un assessorament que permeti entendre els riscos i evitar errors, adoptant una estratègia que permeti seguir capturant rendiments positius i estar protegits davant els canvis d'aquest nou període.

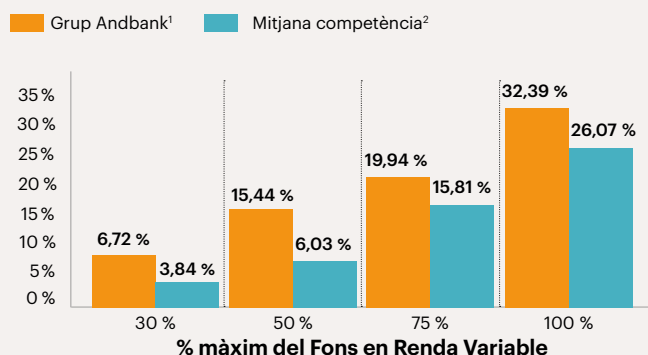
Evolució actius sota gestió 2011 a 2017

Valors en milions d'euros



Rendibilitat de fons de gestió dinàmica perfilats per risc

(període del 25/03/2013 al 30/04/2018)



Font: Grup ANDBANK. (1) 30 %: F. gestió multiperfil equilibrat; 50 %: F. gestió multiperfil inversió; 75 %: F. gestió multiperfil dinàmic; 100 %: F. gestió multiperfil agressiu. (2) Mitjana competència es refereix als fons equivalents en cada categoria, obtinguda d'un conjunt d'entitats bancàries espanyoles que entre totes tenen una quota de mercat superior al 50 %.